



Die LS telcom AG ist weltweit führender Anbieter von Technologien und Beratungsdienstleistungen für die effiziente Nutzung des Funkspektrums in allen Funkdiensten. In einer zunehmend digital vernetzten Welt stellen wir sicher, dass alle Frequenznutzer maximal von Funkdiensten profitieren. Wir optimieren die Frequenzverwaltung und -nutzung in allen Märkten und Marktsegmenten und ermöglichen neue Geschäftsmodelle in vertikalen Märkten auf Basis des Internets der Dinge (IoT).

Pre-Sales Engineer / Product Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Analyse, Bewertung und strukturierte Dokumentation technischer, fachlicher und prozessualer Anforderungen von Kunden und internen Stakeholdern als Grundlage für Produktentscheidungen und die agile Softwareentwicklung
- Unterstützung des Vertriebs bei Ausschreibungen, technischen Fragestellungen, Lösungskonzepten, Produktpräsentationen und Kundenterminen
- Beurteilung der fachlichen, technischen und wirtschaftlichen Realisierbarkeit von Anforderungen in Abstimmung mit Produktmanagement, Entwicklung und Projektteams
- Übersetzung von Kunden- und Marktanforderungen in konkrete Produkthanforderungen, Entscheidungsvorlagen und priorisierbare Arbeitspakete
- Erstellung, Pflege und Weiterentwicklung technischer Vertriebs- und Marketinginhalte, z. B. Präsentationen, Systembeschreibungen, Broschüren, Website-Inhalte und produktbezogene Unterlagen
- Sicherstellung eines kontinuierlichen Informationsaustauschs zwischen Vertrieb, Produktmanagement, Entwicklung und Projektmanagement
- Unterstützung bei der Positionierung und Weiterentwicklung unserer Produkte durch die Einbringung von Markt-, Kunden- und Wettbewerbsinformationen

Ihre Qualifikation

- Abgeschlossenes Studium (Wirtschaftsingenieurwesen, Informatik, Nachrichtentechnik, Betriebswirtschaft mit technischem Schwerpunkt) oder eine vergleichbare Qualifikation
- Interesse an Funktechnologien, Spektrum-Management, Digitalisierung und softwarebasierten Lösungen sowie eine Affinität für neue Technologien und innovative, agile Produktentwicklungen
- Erfahrung im Pre-Sales, Produkt- und Anforderungsmanagement, technischen Vertrieb oder in einer Schnittstellenfunktion zwischen Kunden, Vertrieb und Entwicklung ist wünschenswert
- Analytisches, strategisches, lösungsorientiertes und wirtschaftliches Denken mit einem guten Gespür für Kundenbedürfnisse und Marktpotenziale
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit, Eigeninitiative und die Fähigkeit, komplexe technische Zusammenhänge verständlich darzustellen sowie unterschiedliche Interessen konstruktiv zusammenzuführen
- Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen im Rahmen von Kundenterminen, Messen oder Vertriebsaktivitäten
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift; gute Deutschkenntnisse sind wünschenswert

Das bieten wir Ihnen

- Abwechslungsreiches, anspruchsvolles und interessantes Aufgabengebiet
- Kollegiales und hochprofessionelles Team in einem modernen, internationalen Arbeitsumfeld
- Eine gesunde Work-Life-Balance durch flexible Arbeitszeiten
- Karrieremöglichkeiten hier in Deutschland oder in unseren weltweiten Niederlassungen

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Sollten Sie nicht alle genannten Qualifikationen oder Aufgaben erfüllen, freuen wir uns dennoch über Ihre Bewerbung.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf und Zeugnisse) unter Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an **Career@LStelcom.com**. Bitte senden Sie uns möglichst nur eine Datei mit allen Bewerbungsanhängen als PDF zu. Für einen ersten vertraulichen Kontakt steht Ihnen Jana Velten unter **Tel. 07227 9535 704** zur Verfügung.